



YOUR BEST PARTNER

# 中長期経営計画『C<sup>4</sup> 2022』 (2016～2022年度)

株式会社 **ハイマックス**

代表取締役社長 中島 太

証券コード: 4299 東証1部

<http://www.himacs.jp/>

平成28年5月13日

# 目次



YOUR BEST PARTNER

- 1 C<sup>4</sup> 2022のキーマッセージ
- 2 経営ビジョン
- 3 当社を取り巻く外部環境
- 4 中長期経営計画目標【連結】
- 5 基本戦略
- 6 新事業分野戦略
- 7 重点投資計画
- 8 配当政策の基本方針
- 9 C<sup>4</sup> 2022の柱

1

## C<sup>4</sup> 2022のキーメッセージ



YOUR BEST PARTNER

# C<sup>4</sup>

“C Fourth Power” (Cフォースパワー)

**C : Cooperative**

**C : Creative**

**C : Collaborative Conflict**

**C : Challenge**

**社員の総力、創意工夫・知恵**を徹底的に出しあって、  
新しい価値・新しい方策を**生み出す**ため、  
お互いに刺激し合い、**侃々諤々の議論**を使いこなし、  
目標達成に向かって**挑戦**する。  
高い山・厚い壁でも、突破する小さな可能性がある限り、**突き進む**。

### （市場並びに社会でのポジション）

ビジネス資源を大手システム・インテグレータ及びエンドユーザー向けに重点投入することにより、それぞれの事業領域で価値創造のリーダー企業としての地位を確保する。

### （事業の運営）

一人ひとりが、市場並びに社会での高い価値をもとめられる個となり、その強い個が互いに刺激し合って、企業としての高い価値を創造する。

### （組織形態）

価値創造の基本単位は事業部門におけるプロジェクトにあるが、プロジェクトの価値を更に高めるために、支援部門を整える。

## 【マクロ環境】

- ✓ 日本経済の中期見通しは、年平均1%前後の成長
- ✓ 少子化による国内成長の限界から、企業のグローバル化の進展が加速

## 【IT市場動向】

- ✓ 国内需要の中期見通しは、年平均1%強の成長  
一方、成長期待の大きい海外への展開を加速
- ✓ IoT、ビッグデータ、AI、クラウドなどの技術革新の進展により、企業におけるIT活用の戦略的重要性が向上
  - ⇒ 技術が道具から価値創造そのものに変化
  - ⇒ 既存産業に新たな付加価値を創造
  - 一方、既存産業の大幅な構造変化要因

4

# 中長期経営計画目標①



YOUR BEST PARTNER

第1ステップ  
中長計初年度  
(2017/3期)

売上高

130億円

営業利益率

7.0%

ROE

9.5%

第3ステップ  
中長計最終年度  
(2023/3期)

220億円

10.0%以上

12.0%以上

売上高推移  
(億円)

第1ステップ  
成長への土台作り

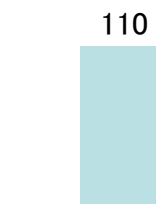
130

第2ステップ  
飛躍への重点投資

第3ステップ  
安定成長

220

年平均成長率 10%

2016/3  
(2015年度)2017/3  
(2016年度)2018/3  
(2017年度)2019/3  
(2018年度)2020/3  
(2019年度)2021/3  
(2020年度)2022/3  
(2021年度)2023/3  
(2022年度)

## 4

## 中長期経営計画目標②



YOUR BEST PARTNER

## 経営指標【連結】

(百万円)

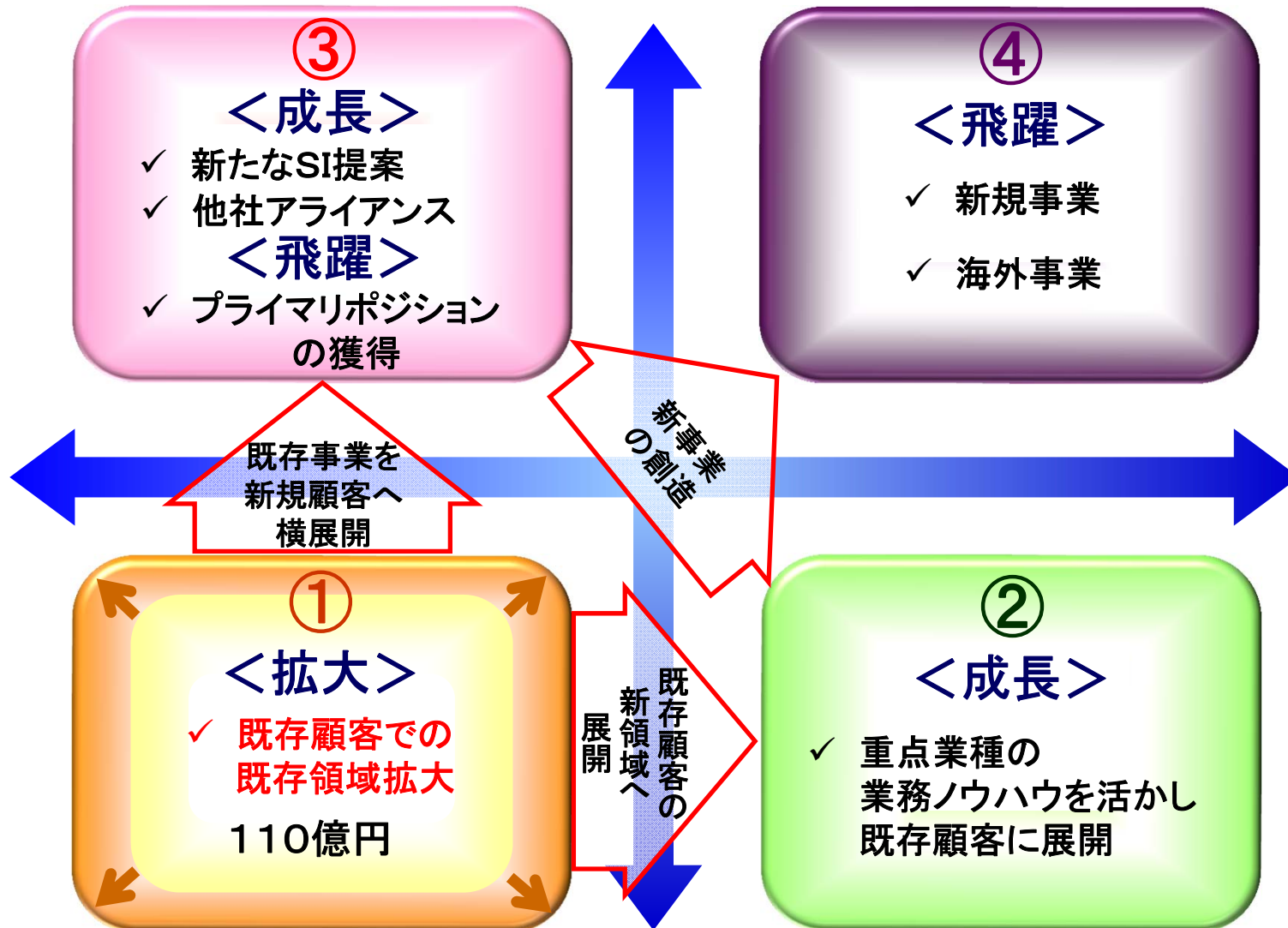
	2016/3 実績 (2015年度)		第1ステップ 中長計初年度 2017/3 計画 (2016年度)		第3ステップ 中長計最終年度 2023/3 計画 (2022年度)	
	(構成比率)		(構成比率)		(構成比率)	
売上高	11,037	100.0%	13,000	100.0%	22,000	100.0%
金融向け	8,739	79.2%	10,000	76.9%	15,400	70.0%
非金融向け	2,298	20.8%	3,000	23.1%	6,600	30.0%
営業利益 (利益率)	851	(7.7%)	910	(7.0%)	2,200	(10.0%)
ROE	9.0%		9.5%		12.0%	
従業員数	692名		730名		1,000名	
従業員1人当り売上高	15.9		17.8		22.0	

5

# 基本戦略①



YOUR BEST PARTNER





### 【重点顧客を軸とした事業ポートフォリオと拡大】

- ① 重点顧客を中心に既存領域の深耕及び隣接領域への展開  
⇒ 第2・第3の柱となる顧客づくり
- ② 重点6業種の更なる深耕及びシステム基盤領域の拡大  
⇒ 非金融分野比率の向上（2割 ⇒ 3割）
- ③ お客様の成長分野へ新たなSI提案で参入及びプライマリポジションを獲得  
⇒ エンドユーザー取引比率の向上（2割 ⇒ 3割）
- ④ 新規事業及び海外事業の創出  
⇒ B to C向けのビジネスから取り組む  
⇒ SIer顧客の海外事業進出の支援から取り組む
- ⑤ 事業規模拡大に向けた資本提携やM&Aの遂行

### 1. 新規事業

IoT、ビッグデータ、AI、クラウドなどの革新的な技術に対し  
継続的な技術研究と新たなサービス型ビジネスを創出

### 2. 海外事業

ASEAN市場をターゲットに日系企業及び現地企業を支援

### 3. システム基盤領域のビジネス拡大

トレンド技術の活用、基盤ライフサイクル全体をカバーするなど、  
当社の強み・特長を確立

1. 人材確保(新卒・キャリア採用)及び  
人材育成(重点教育施策)への継続投資
2. パートナー社員の調達力の増強
3. 新規事業・海外事業への展開
4. R&D投資
5. 社内インフラの整備
6. M&A投資

- ✓ 安定的かつ適正な利益還元を継続実施
- ✓ 連結配当性向30%目安

	2017年3月期計画 (H29/3期)	2016/3期 (H28/3期)	増減	ご参考 2015/3期 (H27/3期)
中間配当	20円	16円	4円増配	12円50銭
期末配当	20円	19円	1円増配	17円50銭 (記念配当5円含む)
年間合計	40円	35円	<b>5円増配</b>	30円
配当性向	32.2%	31.8%	—	—

ハイマックス 行動指針

— 和すれば強し、積極果敢に —



本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。  
実際の業績等は、様々な要因により大きく異なる可能性があります。